

学校编码: 10384

分类号\_\_\_\_\_密级\_\_\_\_\_

学号: 17920061151505

UDC\_\_\_\_\_



廈門大學

碩 士 學 位 論 文

# 中国出口信用保险业务商务模式价值分析

A study on the business models of China  
export credit insurance

作者姓名: 李爽

指导教师姓名: 翁君奕 教授

专 业 名 称: 工商管理 (MBA)

论文提交日期: 2008 年 月

论文答辩日期: 2008 年 月

学位授予日期: 2008 年 月

答辩委员会主席: \_\_\_\_\_

评 阅 人: \_\_\_\_\_

2008 年 4 月

## 厦门大学学位论文原创性声明

兹呈交的学位论文，是本人在导师指导下独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考的其它个人或集体的研究成果，均在文中以明确方式标明。本人依法享有和承担由此论文产生的权利和责任。

声明人（签名）：

年 月 日

## 厦门大学学位论文著作权使用声明

本人完全了解厦门大学有关保留、使用学位论文的规定。厦门大学有权保留并向国家主管部门或其指定机构送交论文的纸质版和电子版，有权将学位论文用于非赢利目的的少量复制并允许论文进入学校图书馆被查阅，有权将学位论文的内容编入有关数据库进行检索，有权将学位论文的标题和摘要汇编出版。保密的学位论文在解密后适用本规定。

本学位论文属于

1、保密（ ），在          年解密后适用本授权书。

2、不保密（ ）  
(请在以上相应括号内打“√”)

作者签名：                      日期：      年    月    日

导师签名：                      日期：      年    月    日

## 论文摘要

出口信用保险在中国可以说是个相对新兴的业务，是政府为了支持出口，防范收汇风险的一种做法，也是世界贸易组织规则所允许的贸易促进手段，鼓励出口企业开展国际贸易。目前我国出口信用保险业务是独家经营模式，具有很强的政策导向性和扶持性。本论文选择较为合适的分析方法来研究该业务的商务模式，并通过对我国贸易形式进行研究，为出口信用保险业务选择合适的商务模式转型。

在文章的开头部分，首先介绍本论文的研究背景、研究内容、研究框架，起到提纲挈领的作用。文献综述, 综述不同的价值研究方法，比较其优劣，选择适合本论文研究的分析方法，旨在为下文的分析和评述提供理论支持。

接下来对目前出口信用保险业务商务模式进行分析。从各个界面入手对商务模式进行动态分析，主要包括价值主张、价值支撑、价值保持和价值转换四个部分，对于目前出口信用保险商务模式的价值主张，我认为是“以从事短期、中长期出口信用保险为主，不以盈利为目的，分担企业出口风险，保障出口企业的收汇安全”。

最后分析我国进入后出口导向贸易阶段，外贸经济所面临的变化以及加工贸易、一般贸易出口产品的内部结构调整。通过对新贸易模式的了解，分析出口信用保险业务商务模式应该如何转型。提出了“有所为，有所不为”的新价值主张，所谓“有所为”是相对于原来的服务方式，转变为专注于出口信用保险，并且将重点放在中长期出口信用保险上, 适当的增加进口贸易保险，走相关多元化的路线。“有所不为”是将国内信用保险业务、短期出口信用保险业务等商业性保险业务进行剥离或独立账户管理，并积极引入商业化经营模式，允许商业性保险公司的加入。

**关键词：**出口；信用保险；商务模式

## Abstracts

Export credit insurance in China is relatively a new business, it not only encourage export and prevent exchange earnings risk, but also the trading promotion measures allowed by World Trade Organization rules with the purpose of encouraging international trade by export enterprises. At present, China's export credit insurance policy is the exclusive business models, and has a strong policy guidance and support. In this paper, I choose a more appropriate analysis method to study the business models in the new context environment. Through the study on Chinese trading we can choose a right business models for export credit insurance.

The beginning paper introduces the research background, content and structure that focus on the vital point. In order to choose an appropriate analysis method for the researched business models mentioned in the paper, the literature review sums up some different value researching method and compare with their advantages and disadvantages. This chapter aims to provide theoretical support for the analysis and comments below.

The next chapter is the analysis about the business models of current export credit insurance. To analyze the business models from many aspects, including the valuable proposition, the valuable support, the valuable maintain and the value transition. My opinion about the current valuable proposition is "mainly based on short-term, medium-term and long-term export credit insurance, secure the exchange earnings, as well as participate in the export risk for export enterprise without profit aims."

Analyze the transition that foreign trading business have to face and the internal restructuring of manufacture trading and export product during the period of late export-oriented trading. Familiar with the new trade patterns can help to get the idea that how to transition export credit insurance business models. I proposed a new valuable proposition "Have to be selective", the so-called "Have" is in contrast to the original service practices, which focus on export credit insurance, especially focus on the medium and long-term export credit insurance, thus to enlarge import trade

insurance and make it multiple. "Selective" refers to actively introduce commercial business models, allowing the addition of commercial insurance companies to take part in the export credit insurance market. Let domestic trade and short-term export credit insurance business is underwritten by commercial insurance companies.

**Key words:** Export; Credit Insurance; Business Models

厦门大学博士论文摘要库

# 目 录

第一章 导 论 .....	1
第一节 绪 论 .....	1
第二节 文献综述 .....	3
第二章 中国出口信用保险商务模式分析 .....	8
第一节 出口信用保险业务简介 .....	8
第二节 中国出口信用保险发展历程 .....	10
第三节 中国出口信用保险的商务模式价值分析 .....	12
本章总结 .....	29
第三章 中国出口信用保险业务的商务模式转换型 .....	30
第一节 新贸易形势分析 .....	30
第二节 新贸易形势下，出口信用保险商务模式的转型 .....	39
本章总结 .....	53
全文总结 .....	54
参考文献 .....	56
后记 .....	56

## Contents

<b>Chapter1</b>	<b>Introduction .....</b>	<b>1</b>
Section 1	Brief introduction.....	1
Section 2	Literature review.....	3
<b>Chapter 2</b>	<b>The analysis of the business models of China's export credit insurance.....</b>	<b>8</b>
Section 1	Introduction of export credit insurance business.....	8
Section 2	The development of China's export credit insurance.....	10
Section 3	Analyze the value about the China's export credit insurance of the business models.....	12
	<b>Summary of this chapter .....</b>	<b>29</b>
<b>Chapter3</b>	<b>The business models of conversion on China's export credit insurance.....</b>	<b>30</b>
Section 1	The new trade situation .....	30
Section 2	Under the new trade situation, the business models transition of export credit insurance .....	39
	<b>Summary of this chapter .....</b>	<b>53</b>
	<b>Summary.....</b>	<b>54</b>
	<b>References .....</b>	<b>56</b>
	<b>Postscript .....</b>	<b>58</b>



## 第一章 导论

### 第一节 绪论

#### 一、研究背景和意义

中国出口信用保险市场与其它行业或市场相比可以说是个新兴行业,从2001年底形成到现在仅仅7年的时间<sup>①</sup>,但在这7年里中国出口信用保险市场却发生了巨大的变化。我国出口信用保险业务的目的是支持企业跨国经营、实现“走出去”战略目标,肩负着重要使命,需要从服务于国家经济发展大局出发,积极配合国家外交、外贸、产业、财政、金融等政策的实施,充分运用政策性出口信用保险手段,发挥政策性保险公司独到的功能优势,加强对货物、技术和服务出口的支持力度,从信用保险、出口融资、信息咨询等多个领域向国内企业提供服务,并要有重点地引导国内企业开拓海外市场,加快国内企业的国际化发展脚步。

随着中国加入世界贸易组织,中国的保险市场将对全世界开放。作为唯一一块“自留地”的出口信用保险市场,我国出口信用保险业务将在日后的竞争中面临更为严峻的考验,出口信用保险业务应该结合自身的特点和优势,制定合适的商务模式。尤其是中国进入后出口导向时期<sup>②</sup>,出口信用保险业务应该如何为自己量体裁衣地制定发展模式是本文讨论的重点。

本文的研究目的有两个:第一,分析中国出口信用保险业务现阶段的商务模式价值以及贸易形势。第二,针对具体情况为出口信用保险制定较为合适的商务模式转型。

#### 二、研究内容和研究框架

本文通过大量资料研究发现由于出口信用保险业务的特殊性,出口信用保险的经营特点大大不同于一般的商业保险业务,自身具有一定的特殊性。基于这样

---

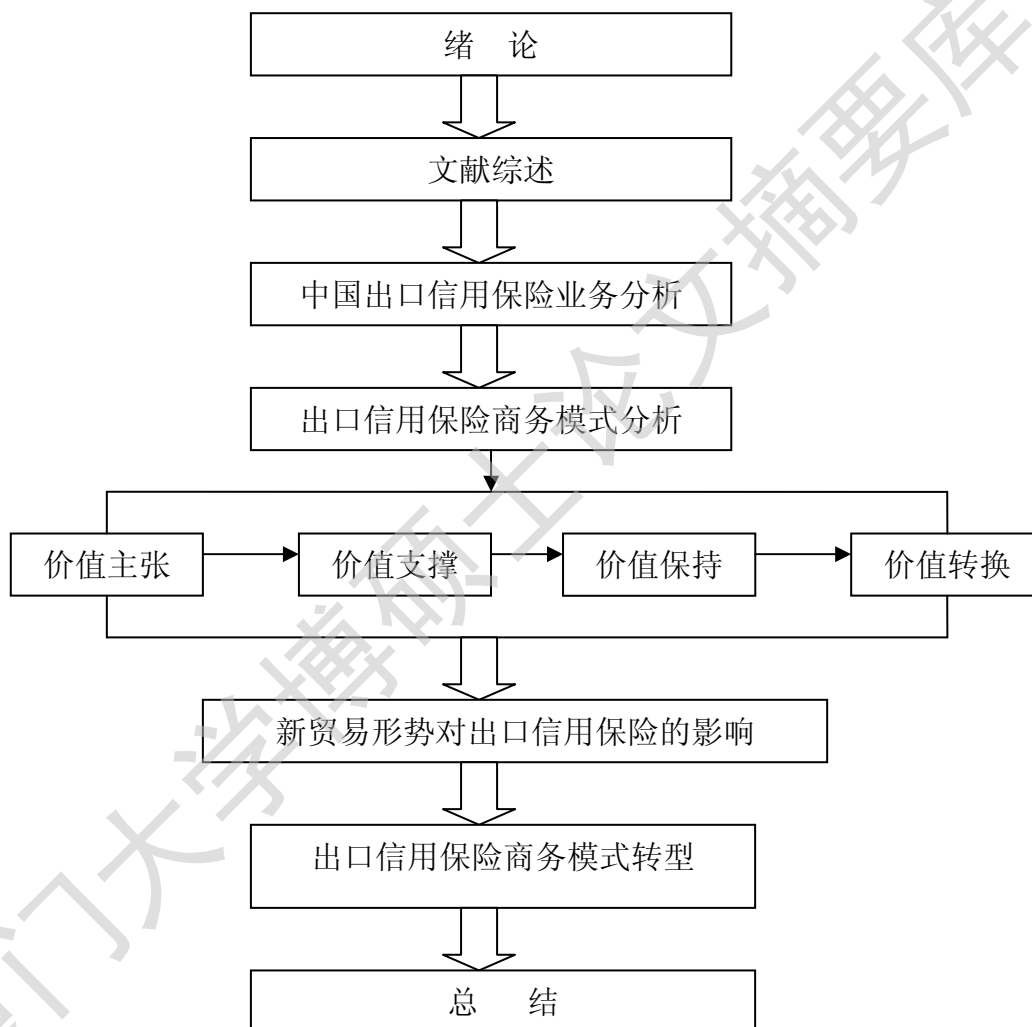
<sup>①</sup> 在此以中国出口信用保险公司成立日期2001年12月18日为起始时间。

<sup>②</sup> 所谓的出口导向模式是指,出口导向就是指国家使用各种政策鼓励出口,包括价格补贴,出口退税,优惠关税等政策鼓励国内厂家加大出口数量,扩大出口规模,提高出口产品质量,以保证产品和劳务输出能为国家和相关出口产业赚取更多的利润。后出口导向模式,是在出口导向的基础上对出口结构进行调整,重视附加值高的产品出口,重视进口贸易、国内贸易,部分产业可实施进口替代贸易战略。

一种情况，本论文主要解决的问题有三个：第一，目前出口信用保险的商务模式价值分析情况；第二，后出口导向贸易模式下的外贸经济；第三，针对新的贸易形势，出口信用保险应采取的商务模式转型策略。

本文的结构体系如下：

图 1：全文框架结构图



资料来源：本文整理

## 第二节 文献综述

### 一、企业商务模式的主流分析体系介绍

无论是大型企业还是中小企业都应该选择合适商务模式，只有制定了恰当的发展战略目标，才能更快更好地发展，不然的话只能越行越远。企业如同一座大山，一个人在站在它的面前，不管从哪个角度出发都不能非常全面地了解企业。当今社会上主流的战略分析方法多达十几种，每一种分析方法都有各自的优缺点。在此仅仅举出三种方法进行比较和选择。

### 二、基于企业内部环境分析——SWOT 分析法

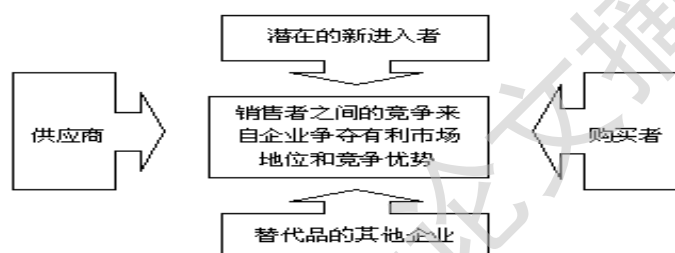
常言道：“知己知彼，百战不殆。”在纷纭变化的商战中，首先要了解自身的长处和短处，扬长避短才能取得竞争优势。SWOT 分析法正是基于公司的内部环境对自身的资源进行分析，将资源分成 S(strength)、W(weakness)、O(opportunities)、T(threats)即优势、弱点、机会、威胁，分析者将各项资源输入 SWOT 矩阵并筛选纷繁复杂的信息，而后进行组合与决策，这是战略管理的一般程序。由于 SWOT 具有清晰、简明、具体的特点，可以节约时间和精力而深得分析者的喜爱，成为竞争与经营战略决策中常用的工具。但是 SWOT 分析法也存在着一定的弊端。

虽然 SWOT 分析方法获得的结果简单和直观，但是我们不难发现其中存在一些值得商榷之处，如很多资源型数据是人为输入的，这其中必然掺杂着很多人为因素，导致实践中的结果与理论情况大相径庭，分析结果精度不高。例如将 S、W、O、T 各项资源进行分类时，有可能形成一种模糊的企业竞争地位或者为了迎合某些既定事实的需要而得出相应结论，其中必然带着不少主观臆断色彩。所以说当使用 SWOT 分析法时，应该尽可能的确保各项资源数据的真实性、有效性、实用性。此外，SWOT 分析法分析没有将各个资源间所发生的协同效应很好地体现出来，而是将更多的精力放在了内部因素分析上，没有很好地考虑外部因素以及内外部因素的综合影响。

### 三、基于外部因素环境分析——“五力”模型分析法

“五力”模型分析法是由美国著名战略大师迈克尔·波特于上个世纪 80 年代提出来的战略分析方法,可以说在当今社会依然产生着深远的影响。迈克尔·波特将外部环境因素划分成了 5 种力量,其中的“五力”是指:供应商的讨价还价能力、购买者的讨价还价能力、潜在竞争者进入的能力、替代品的替代能力、行业内对手的竞争能力。

图 2:“五力”模型分析图示



资料来源: MBA 智库百科网

可以说,“五力”模型分析法已经将企业外在的各种情况考虑的十分周到细致,企业通过对五种力量的分析和对比发现自身在行业中的竞争地位,制定出符合自己的发展策略。“五力”模型分析法引申出来的三种最知名的战略就是:成本领先战略、差异化战略、专业化战略。按照迈克尔·波特的理论,每一个企业都应该明确自己所选择的战略,不能徘徊,否则必将影响企业的正常发展。

但是,略微对“五力”模型分析法有所了解的人士都很清楚,“五力”模型分析法是建立在三个假设基础之上的,即其一,企业可以完全掌握行业的信息;其二,在行业中各个企业间只存在竞争而没有合作;第三,行业的规模是固定的。很显然,这三个假设有些牵强。首先,让一个国家完全掌握一个行业的全部信息都是一件十分困难的事情,何况让一个企业去做。显然,在实际生产经营中是非常困难的,不具有现实意义。其次,在行业中,大家都渐渐的明白一个道理,企业之间不仅仅是竞争关系,还存在着合作关系。由竞争向竞合转变是社会主流思想。再次,行业的规模是不断变化的,行业的大蛋糕是可以通过合作做大的。在实际的经营中,企业之间往往不是通过吃掉对手来获取资源,而是与对手共同做

大行业蛋糕，来由此获取更大的资源和市场。同时，企业还可以引导消费者进行消费，因此可以说行业的边缘是可以延伸的，而且随着科学技术的进步，行业间的界线越来越模糊，跨行业经营更是司空见惯的事情。

所以，我认为“五力”模型分析法在实际工作中更多的是一种思考的工具，而不是战略的分析的手段。尤其是现阶段，国内外经济形势如此纷纭复杂的情况下，“五力”模型分析法就更显得局限性。

#### 四、商务模式创新分析法

商务模式创新分析法是由厦门大学翁君奕教授提出来的全新的商务模式价值分析方法。商务模式创新分析法是将企业生存所必需的各个因素进行重新划分，将宏观环境归结为平台环境；将行业环境细分为客户环境、顶板环境、伙伴环境；另外还有企业内部环境。将企业商务模式价值分析框架分为价值主张、价值支撑、价值保持、价值转换四个部分。

平台环境，就是指一个企业经营的基本环境，例如基础性技术、法规政策、宏观经济和社会文化观念等是企业开展经营活动的自然和社会条件，是商务模式的现实前提。可以说，平台环境是企业生存和发展的根本性决定条件，企业只有在良好的社会环境中，得到完善的法律保障，掌握了先进的生产技术和生产设备，并且企业文化与社会主流文化相匹配，企业才能得到最大的发展。

客户环境就是指企业的产品或服务最终的消费端。无论什么样的发展战略或者营销战略都要以客户为导向，可以说客户就是企业的生命线。客户环境直接影响着企业的生存。

顶板环境，顾名思义就是指企业生存发展所遇到的“天花板”或者障碍，顶板环境是由竞争对手、潜在竞争者、替代产品等所构成。任何一个企业都想提高自己顶板，因为顶板越高也就意味着企业的生存空间越大。

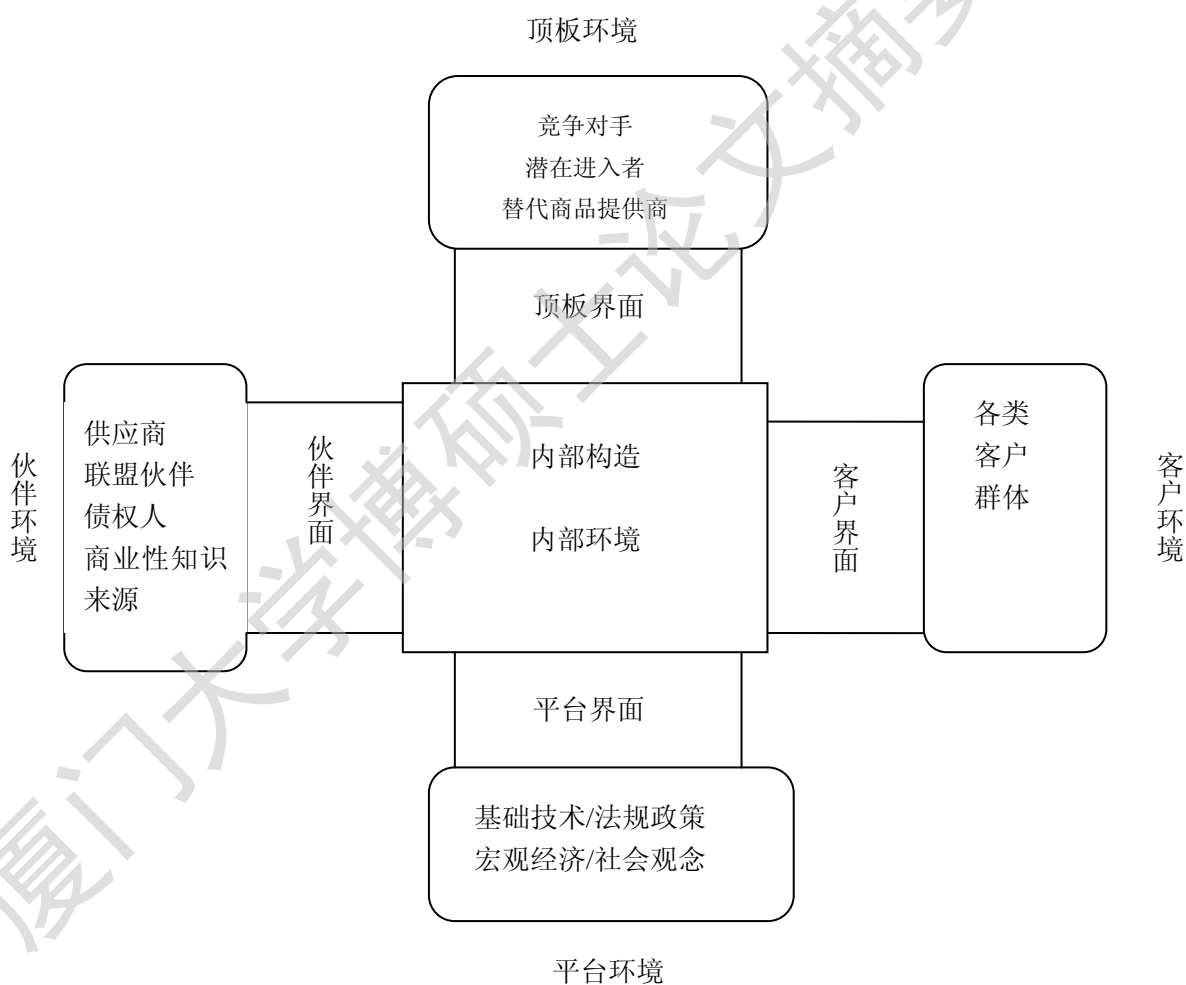
内部环境就是企业内部的利益相关者，包括股东、管理者、员工、各种生产资料、有形资产、无形资产。这些资源为了实现企业的目标而被有效地组织起来。

伙伴环境换句话说就是利益相关者界面，指的是与企业息息相关的供应商、政府、债权人、商业上的合作伙伴等等。伙伴环境虽说不能直接影响企业的经营，

但是它对企业的价值收回有着巨大的影响，是企业商业模式的重要依存条件。<sup>③</sup>

乍一看商业模式创新分析法将各个要素或者资源重新分类比较零乱，但是各个环境与各个环节之间却是有着很高的关联度。在分析框架中，无论是价值主张、价值支撑、价值保持还是价值转换都涵盖着客户环境、伙伴环境和内部环境等因素。因此，商业模式创新分析法是一种动态的分析方法，重视由于内部和外部环境的变化而带来的商业模式创新。

图 3：商业模式分析框架



资料来源：翁君奕主编，《商业模式创新——企业经营“魔方”的旋启》，经济管理出版社，2004年8月

<sup>③</sup>翁君奕主编，《商业模式创新——企业经营“魔方”的旋启》，经济管理出版社，2004年8月

## 五、本论文研究方法的选择

当今社会上有很多种战略分析方法,但没有一种商务模式分析方法是绝对合理的,任何一种方法都含有大量的假设前提,然而在现实社会中有些假设条件是随着时间的推移而发生变化的。SWOT 分析法、“五力”模型分析法和商务模式创新分析法各自都有的前提和假设,本文将对我国出口信用保险的商务模式进行价值分析,拟在这三种方法中选择一种较为合理的方法。

SWOT 分析法中四项分析数据对于分析结果有着重大的影响,而且获得这些数据也较为方便。但是待分析企业的情况是会发生变化的,公司所处的生存发展环境也是时刻在发生变化,而为了分析所收集的数据更多的代表了过去的情况,况且我国出口信用保险在这几年中经历了跳跃式发展。因此,有些历史数据无法很好的预测企业未来的经营发展方向。其次,SWOT 分析法主要是对企业内部因素进行分析并针对分析结果来制定企业的商务模式。显然,SWOT 分析法忽略了外部因素的影响,而我国出口信用保险业务的生存发展与外部因素是息息相关的,所以 SWOT 分析法不适合出口信用保险商务模式的价值分析。

“五力”模型分析法在某些方面却与 SWOT 分析法恰恰相反,“五力”模型分析法考虑更多的是外部因素分析而忽略内部因素,因此我认为“五力”模型分析法更适用于生产型企业,而我国出口信用保险业务具有很强的政策性、扶持性,其内部界面对其商务模式有着重要影响。所以“五力”模型分析法同样也不适合在本文中使用。

商务模式创新分析法是一种理论性很强的分析方法,是将企业内部环境、外部的客户环境、伙伴环境、竞争对手环境等因素进行重新整合,运用新的商务模式分析结构,将整个商务模式结构分为价值主张、价值支撑、价值保持和价值转换。可以说,是将企业的内部创新性、外部的复杂多变性、客户的需求等因素进行综合考虑。具有动态思维观念,能动态的测定企业的商务模式发展轨迹,使企业摆脱静态的定位,根据外部界面变化情况来不断的完善商务模式,具有很强的综合性。所以本文将采取该方法进行商务模式价值分析并针对新形势下的出现的新问题,提出商务模式的转型意见和建议。

## 第二章 中国出口信用保险商务模式分析

### 第一节 出口信用保险业务简介

#### 一、出口信用保险定义

出口信用保险作为国际通行的贸易促进手段已经历尽沧桑存在了近百年的历史，它最早起源于欧洲的英国、德国等地。1919 年，第一家官方支持主办的出口信贷担保机构——英国出口信用担保局成立，而后各国纷纷建立自己的信用担保机构，功能也是日益完善。目前，出口信用保险已经成为世界大多数国家支持出口的一个重要手段，承保金额已经占国际贸易总量的 10%以上。

出口信用保险是指信用保险机构对企业所投保的，因出口货物、服务、技术和资本而形成的应收账款提供安全保障机制。一般情况下是以出口贸易中国外买方信用风险为保险标的，保险人承保在经营出口业务过程中，因进口商方面的商业风险或进口国方面的政治风险而遭受的损失。<sup>④</sup>

#### 二、从风险的性质上划分为政治风险和商业风险

出口信用保险主要承担被保险人在经营出口业务时面临的来自进口国或地区的政治风险和买家的商业风险。概括地说就是：政治风险、商业风险。

政治风险是风险中最为难以控制，它不为人为因素所左右，具有很高的不确定性。例如，买方所在国或者地区突然施行汇兑限制；进口商所在国突然爆发战争和动乱，导致经济、政治局势不稳定；由于其它原因买方所在国家实行贸易禁运或者吊销了进口商的进口许可证等等。

商业风险指的是由于进口商的某些原因导致其无法按时偿还债务而破产；进口商拖欠账款超越一定期限；买方在货物没有任何质量问题的前提下，故意不在规定的时间内提货，从而造成了货物价值的损失等等。

---

<sup>④</sup> 唐若昕主编，曹圃、周纪安副主编，《出口信用保险实务》，中国商务出版社，2005 年 1 月



Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to [etd@xmu.edu.cn](mailto:etd@xmu.edu.cn) for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库